Information sur les marchés
Le Canada

Le transit international au Canada

janvier 2000

par
Gerhard Bruins
Division de l'évaluation et de l'analyse des marchés
Bureau des marchés internationaux
Agriculture et Agroalimentaire Canada

Contenu

Le transit international au Canada
Fonctions du transitaire international
Avantages
Choix d'un transitaire
Points à examiner
Contacts
Liste de vérification pour l'évaluation de transitaires
Bibliographie

Le transit international au Canada

Le transport de produits du site de production ou du dock de l'exportateur vers leur destination finale est une entreprise complexe. Le recours aux services d'un transitaire international offre de nombreux avantages et se veut souvent la solution recommandée pour les exportateurs agricoles, surtout lorsqu'il s'agit de pénétrer des marchés nouveaux ou difficiles d'accès comme ceux des pays en développement (1). Le transitaire international s'occupe des services de transport pour le compte des exportateurs. Il facilite l'expédition de marchandises à l'échelle internationale en fournissant toute une gamme de services consultatifs, administratifs et matériels à l'exportateur. Il joue le rôle d'un spécialiste du transport multimodal et est bien placé pour choisir le moyen de transport le plus économique et le mieux adapté au type de produit et à la destination finale. La plupart des transitaires offrent habituellement des services de transport terrestre, maritime et aérien, mais dans des départements distincts. Ils desservent environ 15 pour cent des envois internationaux du Canada (2,4).

L'industrie canadienne du transit compte quelque 280 entreprises qui emploient à peu près 15 000 personnes et qui ont environ 1 000 bureaux situés à quelque 150 endroits différents au pays. Quatre-vingt pour cent de ces entreprises contrôlent 60 pour cent du chiffre d'affaires de l'industrie; leurs bureaux se trouvent surtout à Montréal, Toronto et Vancouver (2).

La plupart des transitaires internationaux du Canada font partie de l'Association des transitaires internationaux canadiens (ATIC), un organisme professionnel très respecté. L'ATIC est membre de la Fédération internationale des associations de transitaires et assimilés (FIATA). Au moment de choisir un transitaire, un exportateur devrait vérifier si l'entreprise en question fait partie de l'ATIC. Les membres sont tenus de souscrire une assurance-responsabilité minimum et d'adhérer aux pratiques et responsabilités commerciales établies pour les transitaires (1).

Il faut faire la distinction entre un transitaire international et un courtier en douane. Le dernier se spécialise surtout dans les formalités douanières canadiennes relatives aux importations et ne possède pas nécessairement une expérience et une connaissance du transport international ainsi qu'un réseau international de contacts. Le secteur du transport est en train de se conformer au système de classification des normes de qualité ISO 2000. Ce système établit les normes applicables aux bonnes pratiques de gestion à partir d'un consensus international. Certains transitaires internationaux ont déjà obtenu la certification ISO 2000 ou pris des dispositions à cette fin (2).

Fonctions du transitaire international (3)

L'ATIC définit le rôle du transitaire comme suit. La fonction la plus élémentaire du transitaire international consiste à organiser l'expédition des marchandises du point A au point B en temps opportun, conformément aux instructions du client, en ayant recours au moyen de transport le plus sûr et le plus économique possible. Les dix fonctions principales d'un transitaire sont les suivantes :

a) Itinéraire d'acheminement optimal : Le transitaire peut recommander l'itinéraire optimal (économique, opportun et sûr) et faire les réservations auprès d'un transporteur. Un acheminement plus efficace peut améliorer la compétitivité des produits d'un exportateur sur de nouveaux marchés.

b) Emballage : Le transitaire donne des conseils en matière d'emballage,

de marquage, d'étiquetage et de conteneurisation ou prend les dispositions nécessaires à cet égard. Ces conseils comprennent des instructions sur l'arrimage et l'utilisation des conteneurs.

c) Dédouanement : Le transitaire doit posséder une connaissance fondamentale des formalités de dédouanement locales et étrangères, ainsi que des documents connexes. Il fournit des conseils sur la réglementation étrangère en matière d'importations.

d) Assurance transport : À moins que l'exportateur ne prenne ses propres dispositions d'assurance, le transitaire est habituellement appelé à le faire étant donné qu'il connaît bien les nombreux types de couverture offerts, leurs limites, la protection contre les risques de guerre, l'inspection du fret, la marche à suivre pour les réclamations, etc.

e) Entreposage et distribution : Le transitaire s'occupe de l'entreposage, après le dédouanement ou pendant la période en douane, et donne des conseils sur les installations, les tarifs et les procédures connexes. Il prend également en charge la distribution des lots importants, y compris leur remarque et leur réexpédition.

f) Négociation des tarifs et des contrats : Le transitaire commande un gros volume de marchandises et est donc en mesure d'obtenir les meilleurs tarifs possible.

g) Solutions de rechange : Le transitaire est souple et peut trouver d'autres façons de transporter les marchandises dans les situations d'urgence comme les tremblements de terre, les grèves, les accidents météorologiques ou les émeutes.

h) Groupage : Le transitaire peut expédier les petits chargements dans un wagon complet, une semi-remorque ou un conteneur et permettre ainsi à l'exportateur de réaliser d'importantes économies.

i) Réseau mondial : Étant donné qu'il a des bureaux ou des correspondants dans les ports et les villes d'importance, le transitaire peut jouer le rôle d'agent de groupage ou de dégroupage, s'occuper de la réexpédition et du dédouanement et fournir des services d'expert-conseil.

j) Suivi : Le transitaire demeure en contact avec ses clients et voit à ce que leurs marchandises, une fois livrées au transporteur, se rendent effectivement à destination (3).

Le transitaire peut fournir une estimation initiale des coûts suivants à l'exportateur : les frais de transport; les droits de port; les droits consulaires; le coût de la documentation spéciale; les frais d'assurance; les frais du transitaire. Ces renseignements peuvent servir à préparer une proposition de prix exacte pour l'acheteur étranger.

Avantages

Grâce aux économies d'échelle, le transitaire est en mesure d'offrir des services de groupage à un prix souvent inférieur à celui que l'exportateur pourrait négocier directement avec l'entreprise de transport. Le transitaire peut grouper les marchandises avec d'autres petits chargements de plusieurs clients, de façon à former un lot plus économique, si l'exportateur dispose d'un volume suffisant pour remplir un wagon, un conteneur maritime ou un camion routier. Le coût final d'un chargement complet est alors moins élevé pour tous les intervenants. À destination, le transitaire ou

un agent déchargera les marchandises « dégroupées » et les livrera au destinataire du pays cible (2).

Il est possible de réaliser des économies analogues lorsque le transitaire négocie des remises quantitatives pour ses clients ou qu'on utilise le système du tarif pour fret en tout genre. Dans ce cas, un seul tarif est appliqué même si différents produits sont groupés en un lot.

Certaines petites entreprises peuvent ne pas être intéressées à créer leur propre service de gestion du transport et sont mieux de faire appel aux services d'un transitaire international d'expérience.

Choix d'un transitaire

Le choix d'un transitaire approprié ne devrait pas être trop difficile. Le nouvel exportateur peut obtenir des recommandations d'autres entreprises exportatrices ou de spécialistes du commerce. Les associations professionnelles peuvent également lui venir en aide. Si vous êtes à vos premières armes comme exportateur, vous avez intérêt à communiquer avec plusieurs transitaires avant de faire votre choix. Au moment de choisir un transitaire international, assurez-vous de vérifier ses références et son expérience pertinente du pays destinataire. Vous devez également vous poser les questions suivantes :

a) Le transitaire est-il membre de l'ATIC?

b) Le transitaire fait-il partie de l'Association du transport aérien international (IATA)? Bien que ce ne soit pas obligatoire pour le transport international du fret aérien, les transitaires doivent répondre aux critères de la IATA concernant la situation financière et la solvabilité, les installations matérielles, les compétences professionnelles et l'éthique.

c) Le transitaire a-t-il une bonne cote de crédit? Vérifiez auprès des transporteurs si le transitaire a de bonnes habitudes de paiement. Examinez un exemplaire de leur rapport annuel.

d) Le transitaire peut-il vous fournir une liste de clients satisfaits? Le cas échéant, appelez ceux-ci.

e) Le transitaire est-il familier avec votre produit, le mode d'expédition désiré, les transporteurs et le pays destinataire?

f) Le transitaire a-t-il un réseau d'agents exportateurs et un bureau à proximité du port d'expédition et dans le pays destinataire?

g) Le transitaire est-il un agent ou un propriétaire-exploitant?

h) Le transitaire utilise-t-il un système de communication électronique?

i) Le transitaire a-t-il la capacité voulue pour répondre à vos besoins?

j) A-t-il des installations d'entreposage à sa disposition?

k) A-t-il accès à un système d'échange de données informatisées (EDI)?

l) Dispose-t-il d'un nombre suffisant d'employés pour s'occuper de votre chargement?

m) Le transitaire souscrit-il une « assurance contre les erreurs et omissions »?

n) Le transitaire a-t-il des tarifs et des horaires d'expédition favorables?

o) Le transitaire offre-t-il une gamme complète de services (transit, courtage, emballage, etc.)?

p) Quels services fournit-il gratuitement?

q) Le transitaire a-t-il le temps de répondre à vos questions? (1,2,4)

En tant qu'exportateur, il est important que vous précisiez vos attentes clairement au transitaire. Voici les éléments pertinents dont il faut tenir compte dans un contrat :

a) Une liste des étapes du transport dont le transitaire a la responsabilité.

b) Les dates du contrat.

c) La date à laquelle le transitaire prend le produit en charge.

d) La date de livraison.

e) Une description précise de l'adresse de livraison et les noms des personnes avec qui communiquer.

f) Tous les documents d'exportation exigés.

g) Des précisions sur ce qui constitue une preuve de la livraison au consignataire au point de livraison convenu ou du transfert de propriété.

h) Le dossier des réclamations d'assurance.

i0 Les modalités du contrat doivent être conformes à la norme INCOTERMS 2000. (1,5)

Points à examiner

On fait parfois appel à un transitaire uniquement pour organiser le transport d'un produit. Celui-ci facturera alors les services fournis plus le coût du transport des marchandises. En règle générale, l'exportateur tiendra compte des coûts en question au moment de calculer le prix exigé de l'acheteur étranger. Il arrive qu'un transitaire se spécialise dans un mode d'expédition comme le transport maritime ou le transport aérien, ou encore qu'il soit familier avec l'un ou l'autre pays destinataire. Certains transitaires ont de vastes réseaux qui s'avéreront plus efficaces que d'autres. Toutefois, ils ne sont qu'un petit nombre à se spécialiser vraiment dans le transport de marchandises vers les pays en développement. À l'occasion, un transitaire jouera le rôle de courtier pour le compte du transporteur et recevra une

commission à ce titre. Lorsqu'il est considéré comme le transporteur dans un contrat conclu avec des exportateurs et qu'il joue le rôle d'un groupeur de fret, le transitaire est appelé transporteur général non opérateur de navires (NVOCC). Au moment de décider de recourir aux services d'un transitaire, l'exportateur doit remettre à ce dernier une lettre d'instructions de l'expéditeur en plus de tous les autres documents pertinents. Cette lettre vise à mettre le transitaire au courant de toutes les exigences particulières de manutention et des autres exigences administratives (2,5).

Contacts

Pour de plus amples renseignements, s'adresser à :

1) Association des transitaires internationaux canadiens Inc.

Adresse postale :
C.P. 929
Streetsville (Ontario) L5M 2C5

Adresse réelle :
2810 Matheson Blvd. E., suite 200
Mississauga (Ontario) L4W 4X7

Téléphone : (905) 2061180
Télécopieur : (905) 2061183
Courriel : admin@ciffa.com

M^me^ Marilyn Massoud, secétaire-directrice
M. H.J. (George) Kuhn, directeur exécutif
Courriel : massoudm@istar.ca
Courriel : kuhnhj@istar.ca

2) Membres de l'ATIC par région: site Web:
http://www.ciffa.com/members/geolist.shtml?lang=EN

3) Liste des transitaires canadiens :
http://www.freightnet.com/canada.html

4) Fédération internationale des associations de transitaires et assimilé:
http://www.fiata.com/

5) Membres de l'Association canadienne des courtiers en douane (ACCD) :
http://www.cbac.ca/memblist.htm

6) Société canadienne des courtiers en douane :
http://www.cscb.ca/directory/direct htm

7) Liste des transitaires internationaux :
http://www.freightworld.com/forw_geo.html

8) Liste des courtiers en douane internationaux :
http://www.freightworld.com/cust_geo.html

9) Répertoire des transitaires américains au service des expéditeurs de produits agricoles:
http://www.ams.usda.gov/tmd/freight/index.com

10) Répertoire des associations d'expéditeurs des États-Unis (produits agricoles) :

http://151.121.3.151/tmd/Shipping/existing.htm

11) Autres services d'expédition :

http://www.ontrac.on.ca/freight.htm

12) Glossaire du transport :

http://www.certransnet.com/information/index.htm

13) Terminologie de l'exportation :

gopher://gopher.umsl.edu:70/00/library/govdocs/expguide/eg_app1

Annexe

Liste de vérification pour l'évaluation de transitaires potentiels

Nom du transitaire :
Numéros de téléphone et de télécopieur :
Courrier électronique :
Adresse :
Personne contactée :
Nom :
Titre :
Date du contact :
Bureau le plus rapproché :

Succursales et sociétés affiliées au Canada :

Succursales et sociétés affiliées sur les marchés d'exportation :

Transitaire offrant les pleins services :
Transport aérien :
Transport maritime :
Groupage :
Opérations bancaires (lettres de crédit) :
Importation :
Exportation :
Courtage (en douane) :

Modalités de crédit :

Heures d'activité :
Transport maritime :
Transport aérien :

Références des clients :

Appréciation globale du transitaire :

À examiner plus à fond : Non ___ Oui ___

(SOURCE : John R. Jagoe, Export Sales & Marketing Manual)

Bibliographie

1) Lignes directrices sur la logistique et le transport, Agence canadienne de développement international, 17-19; site Web :http://www.acdi-cida.gc.ca

2) Logistique du commerce international; Forum pour la formation en commerce international Inc., 1998; site Web :http://www.fitt.ca

3) **Association des transitaires internationaux canadiens**; http://www.ciffa.com

4) **Agricultural Marketing Service**; USDA; http://www.ams.usda.gov

5) **Shipping the product**; USA Department of Commerce; http://www.tradeport.org

Les questions et commentaires doivent être adressés à Gerhard Bruins, Bureau des marchés internationaux, Agriculture et Agroalimentaire Canada; téléphone : (613) 759-7646; télécopieur : (613) 759-7505; courrier électronique : bruinsg@em.agr.ca.

Mise à jour: 2000 01 14

Avis et avertissements importants

[English | Contactez-nous | Aide | Recherche | Site du Canada]
[AAC en direct | Liens | Salle de presse | Quoi de neuf | Index du site]